

COMMERCE *et* Pédagogie

Nous terminons une année qui a été pour nous comme une croisée des chemins, dont quelques-uns menaient, hélas ! aux tout proches précipices.

Nous avons supporté d'abord le grave contre-coup du dépôt de bilan par Rossignol qui nous avait brusquement placés, sans que nous y ayons la moindre responsabilité, devant un gouffre de 35 millions. Nous y avons fait face par un emprunt de 20 millions à la Caisse Centrale de Crédit Coopératif, mais pour lesquels nous avons tous les mois la lourde charge du remboursement et de l'intérêt. Nos camarades ont versé des sommes importantes à notre Caisse d'Epargne. Nous avons comprimé nos dépenses pendant que nos camarades menaient dans les départements une ardente campagne qui, d'une publication B.T. que Rossignol avait pratiquement coulée, a fait, en cette fin d'année, une revue renommée, très appréciée, solide et rentable.

Nous terminons de ce fait notre année sans drame. Si nous avons demandé avec instance le versement par les camarades des abonnements d'avance, c'est que nous avons en chaque fin d'année scolaire, d'importants remboursements à opérer au titre de la Caisse d'Epargne et que nous tenons à éviter tous ennuis à nos camarades ou à leurs Coopératives Scolaires.

Selon les rentrées au moment de la parution de ce numéro, nous ferons un nouvel appel auquel nous vous demandons de répondre suffisamment nombreux pour nous permettre aux uns et aux autres des congés payés apaisants .



Nous disons d'autre part les dispositions prises pour faire face aux difficultés que nous rencontrons dans la continuation de notre oeuvre .

Nous avons à nous prémunir d'abord contre une lassitude possible des camarades à qui nous faisons sans cesse appel pour nous développer, pour oeuvrer et pour durer. Nous comprenons leurs réticences possibles et leurs craintes. Ils voient autour d'eux non seulement les grandes firmes dont le chiffre d'affaires va croissant, mais aussi des ex-collègues qui, partis de rien, sont aujourd'hui à la tête d'entreprises qui réalisent des dizaines de millions de bénéfices. Et leur réaction naturelle est de conclure que FREINET a peut-être des qualités pédagogiques, mais qu'il est en tout cas un déplorable commerçant et un aussi déplorable financier. On nous conseille même d'embaucher un spécialiste qui redresserait l'affaire pour la rendre enfin rentable et éviter les perpétuels appels de fonds.

C'est sur ce point en effet qu'il faut nous expliquer afin d'éviter tous malentendus.

Le propre d'un commerçant, c'est de ne vendre que ce qui se vend et qui rapporte. Si le produit n'est pas connu, on tâche de l'imposer par une publicité excessivement coûteuse et dont seules les grandes firmes peuvent payer les frais.

Vous ne verrez jamais un commerçant s'obstiner - sauf accidentellement à titre de réclame - à vendre un article non rentable .

C'est pourquoi on ne voit jamais le commerce aider au progrès. Le commerce profite du progrès qu'ont suscité et préparé des chercheurs et des entreprises qui sont toujours les dindons de la farce.

Si nous avons toujours agi en commerçants, nous n'aurions absolument rien créé de tout ce qui est aujourd'hui notre patrimoine parce que rien, ni les presses, ni les limographe, ni les fiches, ni les B.T. n'étaient rentables en leur début. Ils commencent ou pourraient commencer à l'être. C'est-à-dire que nous avons préparé le succès possible par 10 et 20 ans de déficit .

Et aujourd'hui encore nous serons obligés, si nous commercialisons notre entreprise, de cesser tout de suite, comme l'avait fait Rossignol, la vente des encres au détail, le réapprovisionnement de matériel d'imprimerie, les B.T. au numéro etc... Nous cesserons de faciliter par des revues, des circulaires, des rencontres et des congrès tout le travail complexe qui est notre raison d'être. Nous nous alignerons alors sur les firmes diverses dont je n'ai pas à citer les noms, et, en embauchant au besoin des spécialistes, nous vous produirons comme elles des bilans avantageux qui profiteront à quelques-uns. Nous n'aurons plus à vous entretenir de nos difficultés.

Mais c'en sera fini aussi de l'Ecole Moderne. Ce n'est pas Rossignol - il le reconnaissait d'ailleurs - ni ses parés qui ont fait et qui font avancer la pédagogie. Ce sont des entreprises commerciales qui sont faites pour procurer des bénéfices en servant une certaine clientèle. Nous ne disons pas qu'elles la servent mal systématiquement. Elles débitent livres et matériel comme le quincaillier vend ses outils de jardinage et le boulanger son pain, avec la même conscience.

Et c'en serait fini aussi du bel esprit Ecole Moderne dont nous nous réconfortons mutuellement. Nous serions de l'autre côté de la barricade. L'Ecole Moderne, l'esprit FREINET auraient vécu.



Je sais. Est-il nécessaire, objecteront quelques camarades, de nous laisser spolier de nos réussites par ceux qui sont plus habiles que nous pour les exploiter à leur profit?

Nous sommes, on le sait, contre toute exploitation et nous ne voudrions pas non plus nous laisser exploiter. Mais il faut bien reconnaître que cette position non commerciale ne nous permet pas de nous auto-financer par une masse de bénéfices qui pourraient constituer un capital social impressionnant. Et que, d'autre part, notre conception non orthodoxe reste suspecte aux entreprises commerciales et aux banques qui ne nous aident pas comme elles aideraient une firme jouant

le vrai jeu commercial.

Alors on nous démarque et on nous démarquera de plus en plus. L'exemple de nos B.T. en est la preuve. Faute de fonds à sacrifier pour en assurer la diffusion massive, nous n'avons pu que créer le courant en suscitant le besoin de documentation. Alors nous voyons les grandes firmes lancer l'une après l'autre, des collections qui profitent du courant créé. Seulement leurs réalisations sont commerciales avant d'être pédagogiques. La couverture est particulièrement soignée parce qu'on sait qu'elle décidera du succès de la collection. L'intérieur importe peu. On aligne des textes incompréhensibles par les enfants avec des illustrations sans grande valeur. Et ça se vend, surtout quand les voyageurs peuvent les imposer aux collègues non prévenus.

Et pourquoi n'en faisons-nous pas autant ?

Nous savons que le livre à 300 F serait bien plus marchand que nos B.T. à 120 F ; qu'il est superflu, commercialement parlant, d'employer du beau papier couché avec des clichés onéreux. Tout cela n'est pas commercial et tout commerçant qui serait appelé à diffuser nos B.T. en demanderait naturellement la reconsidération dans un sens commercial.

Ou bien il nous faudrait 20 millions à sacrifier pour en imposer la vente et nous n'aurons jamais les 20 millions.

o o

Alors ?

Bien sûr, nous sommes à la recherche de la firme d'édition qui accepterait nos points de vue pédagogiques et qui nous aiderait cependant pour une large diffusion possible, notamment pour ce qui concerne les fichiers auto-correctifs, les poudres de couleurs et surtout les B.T.

Nous avons frappé à bien des portes déjà - y compris

à SUDEL - sans résultat .

Je crains que nous devions, comme par le passé, assurer l'affaire par nos propres moyens.

Ce qui ne veut pas dire que nous devions sans cesse faire appel aux fonds de nos dévoués camarades. Nous pouvons dès aujourd'hui - et dès que la " panne Rossignol " sera surmontée - nous auto-financer partiellement sans rien abandonner de nos préoccupations pédagogiques.

Nous avons parmi nos réussites, quelques articles, quelques éditions, dont l'introduction dans toutes les écoles, même traditionnelles, est aujourd'hui possible : Fichiers auto-correctifs, poudres de couleurs, disques, boîtes de travail et surtout B.T.

Nous essaierons d'intéresser à cette vente, libraires ou représentants, mais notre longue expérience nous dit que le succès solide ne peut venir que de l'action dévouée de nos adhérents eux-mêmes .

L'exemple de nos BF est là. Dans certains départements, le nombre des abonnés B.T. a plus que doublé. Si l'ensemble de nos départements pouvait obtenir le même résultat, le tirage de nos B.T. serait immédiatement porté à un chiffre qui serait très largement bénéficiaire et qui nous permettrait un auto-financement et donc une propagande accrue. Nous aurions moins besoin alors de faire appel à votre porte-monnaie.

De toute façon, et ce sera notre mot de la fin, nous n'avons pas le choix : ou nous commercialiser mais nous ne continuerons pas notre oeuvre spécifiquement C.E.L. - et je crois que nul des nôtres ne saurait se résoudre à cet abandon.

Ou bien soutenir la C.E.L. tant que les remboursements Rossignol ne seront pas effectifs, et, en même temps, agir personnellement et en groupe pour mieux faire connaître nos productions et surtout pour vendre nos Albums B.T. et pour recueillir des abonnements B.T.

Ce n'est pas au chiffre de nos bénéfiques que se mesure ou se mesurera notre influence qui est considérable, nationalement et internationalement. C'est à notre souci permanent de recherche expérimentale, c'est à nos réalisations originales à la mesure non du commerce mais de l'enfant, c'est à cette camaraderie née de notre travail et de nos sacrifices en commun que le présent et l'avenir jugeront notre mouvement.

Faute de mécène (nous n'en avons jamais rencontré) faute d'aide de l'Etat (nous n'avons jamais eu aucune subvention) il ne nous faut compter encore une fois que sur nous-mêmes, en combinant - et c'est la besogne la plus difficile - notre idéal pédagogique avec les réalités excessivement dures que nous ne saurions ignorer, mais auxquelles, avec vous tous, nous saurons faire face.

Aidez-nous, idéalement et pratiquement à continuer une oeuvre unique, même dans le monde, mais qui peut et doit se survivre, parce qu'elle fait fonds sur les forces les plus précieuses en tous les temps : la soif et le besoin d'idéal des éducateurs, le souci de leur apostolat pédagogique, la grande fraternité du travail.

Dans les bons et dans les mauvais jours, avec vous tous, nous continuerons .

C. FREINET

P.S. Il est à peine besoin de mentionner ici notre commune position en face des événements actuels et de la réaction qui nous menace.

UN INSTITUTEUR QUI, DANS SA CLASSE ORGANISE LA DISCIPLINE COOPERATIVE ET QUI PREPARE SES ELEVES, PAR NOS TECHNIQUES A PENSER PAR EUX-MEMES, A DECIDER DE LEUR PROPRE SORT, A LUTTER POUR DEFENDRE LEUR SENS DU CIVISME, A VIVRE DANS UNE ATMOSPHERE DE CREATION ET DE LIBERTE, CET INSTITUTEUR NE PEUT PLUS S'ACCOMMODER D'UN REGIME AUTORITAIRE DE DICTATURE. PAR-TOUT, DANS TOUS LES DOMAINES, IL APPORTERA LE MEILLEUR DE LUI-MEME, AUX REGIMES QUI PERMETTRONT LE MIEUX A L'ECOLE DE PRE-FIGURER, DANS SA STRUCTURE ET DANS SON ACTION, LE MILIEU SOCIAL DE LIBERTE, D'EGALITE ET DE FRATERNITE QUE NOUS REVONS.